ОСНОВЫ ТРЕЙДИНГА

ПСИХОЛОГИЯ ТРЕЙДИНГА

Как управлять эмоциями
и мыслить как профессионал

Дисциплина • Контроль эмоций • Мышление победителя

Игорь Арапов

arapov.trade

2025

Психология Трейдинга

Как управлять эмоциями и мыслить как профессионал

Дисциплина • Контроль эмоций • Мышление победителя

Игорь Арапов

arapov.trade

2025

ISBN: 979-8-90243-081-0

Серия «Основы Трейдинга» — Книга 3

Об авторе

Привет! Я Игорь Арапов, трейдер с 2013 года.

За 12 лет я совершил все возможные ошибки и научился с ними справляться. Эта книга — концентрат того, что я узнал о психологии торговли.

На arapov.trade я собрал 150+ статей и 70 видеоуроков. Там же найдёшь мой YouTube-канал @ArapovTrade.

> *«Главный противник трейдера — не рынок, а он сам»*

Содержание

Глава 1. Введение: почему психология важнее стратегии

Глава 2. Главные враги трейдера

Глава 3. Эмоциональные ловушки

Глава 4. Дисциплина и торговый план

Глава 5. Управление состоянием

Глава 6. Принятие убытков

Глава 7. Психология больших денег

Глава 8. Типичные психологические ошибки

Глава 9. Формирование мышления профессионала

Глава 10. Полезные советы из 12 лет опыта

Заключение

Глава 1. Введение: почему психология важнее стратегии

> *Трейдинг на 10% состоит из стратегии и на 90% — из психологии. Можно иметь лучшую торговую систему в мире, но без правильного мышления она бесполезна.*

Дорогой читатель! Если ты держишь в руках эту книгу, скорее всего, ты уже столкнулся с главным парадоксом трейдинга: **знать, что делать, и делать это — совершенно разные вещи**.

Ты изучил технический анализ. Ты знаешь, где ставить стоп-лосс. Ты понимаешь, что нельзя рисковать больше 2% на сделку. Ты читал о важности торгового плана. И всё равно — раз за разом нарушаешь собственные правила.

Двигаешь стоп в надежде, что цена развернётся. Входишь в сделку без сигнала, потому что «кажется, что пойдёт». Увеличиваешь позицию после убытка, чтобы «отыграться». Закрываешь прибыльную сделку слишком рано, потому что боишься потерять заработанное.

Если это про тебя — добро пожаловать. Ты не одинок. Через это проходит каждый трейдер без исключения.

Мой путь через психологические ловушки

Когда я начинал торговать в 2013 году, я был уверен, что успех зависит от правильной стратегии. Я потратил месяцы на изучение индикаторов, паттернов, торговых систем. Я искал тот самый «грааль», который сделает меня богатым.

Стратегии у меня были. Некоторые из них были даже прибыльными — на бумаге. Но когда дело доходило до реальной торговли с реальными деньгами, всё разваливалось. Я не мог следовать собственным правилам.

После очередного слива депозита я наконец понял: **проблема не в стратегии. Проблема во мне**. В моей психологии. В моих эмоциях, которые я не умел контролировать.

Это осознание стало поворотным моментом. Я начал изучать психологию трейдинга так же серьёзно, как изучал технический анализ. И результаты не заставили себя ждать.

Почему умные люди теряют деньги

Трейдинг привлекает умных, образованных, амбициозных людей. Многие из них успешны в других сферах — бизнесе, науке, профессиональной карьере. Но на рынке их интеллект часто работает против них.

Дело в том, что рынок устроен так, чтобы эксплуатировать базовые человеческие инстинкты. **Страх и жадность** — два главных двигателя рыночных движений — глубоко зашиты в нашу психику. Это наследие эволюции, которое помогало выживать нашим предкам, но мешает торговать на финансовых рынках.

Страх потери активирует те же участки мозга, что и физическая

угроза. Организм переходит в режим «бей или беги». Рациональное мышление отключается. Решения принимаются на эмоциях.

Жадность обещает быстрое вознаграждение и заставляет игнорировать риски. Дофаминовая система мозга, созданная для поиска пищи и партнёров, теперь реагирует на мигающие цифры на экране.

> Вот почему интеллект сам по себе не гарантирует успеха в трейдинге. Нужно научиться управлять своей психологией.

Что ты найдёшь в этой книге

Эта книга — практическое руководство по психологии трейдинга. Я не буду грузить тебя академическими теориями. Вместо этого мы разберём конкретные психологические ловушки и способы их преодоления.

Ты узнаешь о главных врагах трейдера — страхе, жадности, надежде и желании отомстить рынку. Мы разберём эмоциональные ловушки: эйфорию, отчаяние, скуку, FOMO. Поговорим о дисциплине и торговом плане. Обсудим управление состоянием и принятие убытков.

Отдельные главы посвящены психологии больших денег и формированию мышления профессионала. В конце я поделюсь советами, выстраданными за 12 лет торговли.

> *Готов? Тогда начнём.*

Глава 2. Главные враги трейдера

> *У каждого трейдера четыре главных врага: страх, жадность, надежда и месть. Они живут внутри нас и ждут момента, чтобы нанести удар. Знать врага в лицо — первый шаг к победе над ним.*

Страх

Страх — древнейший механизм выживания. Он спасал наших предков от хищников и врагов. Но на финансовых рынках страх чаще всего работает против нас.

Страх убытка — самый распространённый вид страха у трейдеров. Он заставляет:

- Не входить в сделку, даже когда есть чёткий сигнал
- Закрывать позицию преждевременно при первом откате
- Ставить слишком близкие стопы, которые выбивает рыночным шумом
- Уменьшать размер позиции до такой степени, что прибыль становится незначительной

Страх упущенной прибыли (FOMO) толкает входить в сделку без сигнала, покупать на максимумах. Подробнее об этой ловушке — в

Главе 3.

Страх потерять заработанное заставляет закрывать прибыльные сделки слишком рано. Ты видишь плюс на счёте и хочешь его зафиксировать, не давая прибыли вырасти.

> **Как бороться со страхом:** осознай, что убытки — неотъемлемая часть торговли. Ни одна система не даёт 100% прибыльных сделок. Страх исчезает, когда ты принимаешь риск заранее.

Жадность

Жадность — оборотная сторона страха. Если страх заставляет избегать риска, жадность толкает на чрезмерный риск в погоне за сверхприбылью.

Проявления жадности:

- Переторговка — слишком много сделок (см. Главу 8)
- Завышенные риски — ставка слишком большой части депозита
- Отказ от фиксации прибыли — «хочу ещё больше»
- Использование чрезмерного кредитного плеча

Жадность особенно опасна после серии прибыльных сделок. Ты чувствуешь себя непобедимым, начинаешь увеличивать риски — и одна неудачная сделка уничтожает прибыль за неделю или месяц.

> **Как бороться с жадностью:** установи чёткие правила

управления рисками и не нарушай их ни при каких обстоятельствах. Твоя цель — не разбогатеть за один день, а стабильно зарабатывать на протяжении многих лет.

Надежда

Надежда кажется позитивной эмоцией, но в трейдинге она смертельно опасна. Надежда заставляет игнорировать реальность и верить в чудо.

Типичные проявления надежды:

- Удержание убыточной позиции в надежде на разворот
- Перенос стоп-лосса дальше (см. Главу 8)
- Усреднение убыточной позиции (см. Главу 8)
- Отказ признать ошибку

«Сейчас развернётся», «ещё немного потерплю», «рынок не может падать вечно» — это голос надежды. Пока ты надеешься, убыток растёт. Маленькая управляемая потеря превращается в катастрофу.

Как бороться с надеждой: прими железное правило — если сработал стоп, сделка закрыта. Никаких переносов, никаких «ещё немного подожду». Стоп-лосс — это не пожелание, это приказ.

Месть рынку (Тильт)

Тильт — состояние, когда эмоции полностью берут верх над разумом. Обычно возникает после серии убытков или одной крупной потери. Трейдер чувствует, что рынок «несправедлив» к нему, и хочет «отомстить» — вернуть потерянное любой ценой.

Признаки тильта:

- Увеличение размера позиции после убытка
- Торговля без системы, на эмоциях
- Открытие сделок одна за другой без анализа
- Ощущение, что «рынок против меня лично»
- Невозможность остановиться

Тильт — прямой путь к сливу депозита. В этом состоянии трейдер способен за несколько часов уничтожить результат месяцев работы.

> **Как бороться с тильтом:** единственное лекарство — немедленно прекратить торговлю. Выключи терминал. Выйди на прогулку. Не возвращайся к торговле, пока не восстановишь эмоциональное равновесие. Установи правило: после двух-трёх убыточных сделок подряд — перерыв до следующего дня.

Глава 3. Эмоциональные ловушки

> *Рынок — идеальная машина для эксплуатации человеческих эмоций. Он заставляет покупать, когда нужно продавать, и продавать, когда нужно покупать. Понимание эмоциональных ловушек — ключ к их преодолению.*

Эйфория после прибыльных сделок

Эйфория — состояние повышенного возбуждения после успеха. После серии прибыльных сделок или одной крупной победы трейдер чувствует себя гением. Ему кажется, что он «понял рынок», «поймал волну», «теперь всё будет только расти».

Опасность эйфории:

- Переоценка своих способностей
- Увеличение рисков («я же всё равно выиграю»)
- Пренебрежение анализом («зачем, если и так работает»)
- Нарушение торгового плана

Ирония в том, что самые большие убытки часто следуют за самыми большими прибылями. Эйфория притупляет бдительность, и рынок наказывает за самоуверенность.

> **Как бороться:** после успешной серии сделок сделай паузу. Напомни себе, что одна прибыльная неделя не делает тебя гением. Не увеличивай риски после прибыли.

Отчаяние после серии убытков

Отчаяние — противоположность эйфории. После серии убытков трейдер теряет веру в себя и свою систему. Ему кажется, что «ничего не работает», «рынок непредсказуем», «я неудачник».

Опасность отчаяния:

- Отказ от рабочей стратегии в худший момент
- Постоянная смена торговых систем
- Уменьшение позиций до бессмысленного размера
- Полный отказ от торговли

Парадокс в том, что серия убытков — нормальная часть любой торговой системы. Даже стратегия с 60% прибыльных сделок будет периодически давать 5-6 убытков подряд. Это статистика, а не знак того, что система сломалась.

> **Как бороться:** веди статистику своих сделок. Когда ты видишь, что на длинной дистанции система прибыльна, легче пережить временные просадки.

Скука и импульсивные входы

Скука — недооценённый враг трейдера. Профессиональная торговля на 90% состоит из ожидания. Ждать сигнала, ждать подтверждения, ждать достижения цели. Но человеческий мозг не создан для длительного ожидания. Ему нужно действие.

Как скука убивает депозит:

- Вход в сделку без сигнала, просто чтобы «что-то делать»
- Торговля на неподходящем рынке (боковик, праздники)
- Снижение требований к сигналу («почти похоже на сетап»)
- Торговля на младших таймфреймах, где больше «действия»

> **Как бороться:** прими, что не торговать — тоже работа. Отсутствие позиции — это позиция. Установи правило: нет чёткого сигнала — нет сделки.

FOMO — страх упустить движение

FOMO (Fear Of Missing Out) — одна из форм страха, которая заслуживает отдельного рассмотрения. Ты видишь, как актив растёт без тебя. Ты не вошёл, потому что не было сигнала. Но цена продолжает расти. «Надо было войти!» Внутренний голос шепчет: «Ещё не поздно, запрыгивай!»

Почему FOMO так разрушительно:

- Ты покупаешь по худшей цене — на максимумах
- Ты входишь без плана — непонятно, где стоп и где цель
- Ты входишь на эмоциях, а не на основе анализа

- Часто именно в момент твоего входа движение заканчивается

Рынок существует тысячи лет и будет существовать после тебя. Упущенная возможность — не трагедия. Будут новые возможности.

> **Как бороться с FOMO:** напоминай себе — рынок никуда не денется. Лучше пропустить движение, чем войти без плана.

Подтверждающее мышление

Подтверждающее мышление (confirmation bias) — тенденция искать информацию, которая подтверждает уже принятое решение, и игнорировать противоречащую.

Ты решил, что рынок пойдёт вверх. Теперь ты видишь только бычьи сигналы. Медвежьи сигналы «не замечаешь» или находишь им объяснения. Ты ищешь аналитиков, которые согласны с тобой, и игнорируешь тех, кто говорит обратное.

> **Как бороться:** перед каждой сделкой намеренно ищи аргументы против. Составь список причин, почему сделка может не сработать. Если аргументы против сильнее — не входи.

Глава 4. Дисциплина и торговый план

> *Дисциплина — это мост между целями и их достижением. Без дисциплины самая лучшая стратегия бесполезна. С дисциплиной даже средняя стратегия становится прибыльной.*

Зачем нужен торговый план

Торговый план — это набор правил, которые определяют все аспекты твоей торговли: когда входить, когда выходить, каким объёмом торговать, когда не торговать вообще.

Почему план необходим:

- Он убирает эмоции из процесса принятия решений
- Он создаёт повторяемость — можно анализировать и улучшать
- Он защищает от импульсивных действий
- Он даёт уверенность в своих действиях

Без плана каждая сделка — это новое решение, принимаемое под давлением рынка. С планом — это выполнение заранее продуманного алгоритма.

Элементы торгового плана

1. Рынки и инструменты. Определи, на каких рынках ты торгуешь. Форекс? Криптовалюты? Акции? Какие конкретно инструменты? Специализация — ключ к мастерству.

2. Таймфреймы. На каких временных интервалах ты ищешь сигналы? Какой таймфрейм используешь для входа? Для определения тренда?

3. Условия для входа. Какие именно условия должны выполниться для открытия сделки? Это должен быть конкретный чеклист.

4. Управление позицией. Где ставится стоп-лосс? Где фиксируется прибыль? При каких условиях переносишь стоп в безубыток?

5. Управление рисками. Какой процент депозита ты рискуешь на сделку? Максимальный дневной убыток?

6. Условия для отмены торговли. Когда ты не торгуешь? Во время новостей? После серии убытков?

Как следовать правилам, когда сложно

Визуализация последствий. Перед нарушением правила представь в деталях, что произойдёт, если ошибёшься. Представь убыток, эмоции, последствия.

Правило 10 минут. Если хочется нарушить план — подожди 10 минут. Часто за это время импульс проходит.

Физическое действие. Встань из-за компьютера. Сделай 20 приседаний. Физическая активность переключает внимание.

Вопрос самому себе. Спроси: «Что бы сделал профессионал на моём месте?» Профессионал следует плану. Всегда.

Ведение торгового журнала

Торговый журнал — инструмент, который отличает любителя от профессионала. Это не просто запись сделок — это инструмент самоанализа.

Что записывать:

- Дата, время и инструмент
- Направление (лонг/шорт)
- Причина входа (какой сигнал)
- Точка входа, стоп, цель
- Результат сделки
- Эмоциональное состояние
- Соблюдение плана (да/нет)
- Выводы и уроки

> *Регулярно анализируй журнал. Ищи паттерны: когда торгуешь лучше, когда хуже, какие ошибки повторяются. Это золотая жила для улучшения.*

Глава 5. Управление состоянием

> *Твоё физическое и эмоциональное состояние напрямую влияет на качество торговых решений. Уставший, голодный или расстроенный трейдер — лёгкая добыча для рынка. Профессионал торгует только в оптимальном состоянии.*

Когда не торговать

Один из главных навыков профессионального трейдера — умение **не торговать**.

Не торгуй, когда устал. Усталость снижает когнитивные способности и ухудшает принятие решений.

Не торгуй в плохом настроении. Ссора с близкими, проблемы на работе — всё это влияет на торговлю.

Не торгуй в состоянии эйфории. После крупной победы ты склонен переоценивать свои способности.

Не торгуй под воздействием алкоголя. Даже небольшое количество снижает критическое мышление.

Не торгуй, когда отвлекаешься. Торговля требует полного внимания.

Физическое состояние и трейдинг

Сон. Недосыпание — враг трейдера номер один. Спи 7-8 часов. Это не роскошь, а необходимость.

Питание. Голодный мозг работает хуже. Ешь регулярно, небольшими порциями. Избегай сахара.

Физическая активность. Регулярные упражнения улучшают работу мозга и снижают стресс.

Вода. Даже лёгкое обезвоживание снижает когнитивные функции.

Перерывы. Делай перерывы каждый час. Мозг не может концентрироваться более 90 минут подряд.

Ритуалы и рутины

Утренний ритуал. Начинай день одинаково: подъём, завтрак, физическая активность, обзор рынка.

Ритуал перед торговлей. Проверь новостной календарь, просмотри ключевые уровни, определи потенциальные сетапы.

Ритуал после торговли. Заполни журнал, проанализируй сделки, отметь уроки.

Ритуал после убытка. Встань, выпей воды, запиши сделку, сделай 5 глубоких вдохов.

Техники управления стрессом

Дыхательные техники. Вдох на 4 счёта, задержка на 4 счёта, выдох на 4 счёта. Повтори 5-10 раз.

Медитация. Даже 10 минут в день повышают эмоциональную устойчивость.

Физическая разрядка. После тяжёлого дня — прогулка, пробежка, тренировка.

Ведение дневника. Записывание мыслей помогает их осознать и переработать.

Глава 6. Принятие убытков

> *Убыток — не враг. Убыток — это плата за возможность заработать. Профессионал не боится убытков и не пытается их избежать любой ценой. Он управляет ими.*

Убыток как часть системы

Не существует торговой системы со 100% прибыльных сделок. Любая рабочая стратегия включает убыточные сделки как неотъемлемую часть.

Представь казино. Казино не выигрывает каждую ставку. Но на длинной дистанции всегда в плюсе благодаря математическому преимуществу. Точно так же работает торговая система.

Если твоя система даёт 60% прибыльных сделок со средним соотношением риск/прибыль 1:1.5, ты будешь зарабатывать. Но при этом 40% твоих сделок будут убыточными. **Это нормально. Это статистика.**

Математика вероятностей

Понимание математики помогает принять убытки эмоционально.

Система с 60% прибыльных сделок — вероятность серии убытков:

- 2 убытка подряд: 16% (раз в 6 серий)
- 3 убытка подряд: 6.4% (раз в 15 серий)
- 4 убытка подряд: 2.5% (раз в 40 серий)
- 5 убытков подряд: 1% (раз в 100 серий)

> Это означает, что серия из 4-5 убытков подряд случится. Не «если», а «когда». Это не сбой системы — это нормальное статистическое распределение.

Отделение самооценки от результата

Одна из главных ловушек — привязка самооценки к результатам торговли. Прибыль — «я молодец». Убыток — «я неудачник».

Это опасно:

- Результат отдельной сделки не отражает качество анализа
- Рынок содержит элемент случайности
- Эмоциональные качели истощают

Правильный подход: оценивай не результат, а процесс. Спрашивай себя не «Заработал я или потерял?», а «Следовал ли я своей системе?»

Техника принятия убытка заранее

Самый эффективный способ справиться с убытком — **принять его до того, как он произойдёт**.

Перед каждой сделкой:

1. Определи точку входа, стоп-лосс и цель
2. Рассчитай размер позиции
3. Мысленно прими убыток как свершившийся факт
4. Спроси: «Смогу ли я продолжить торговлю без срыва?»
5. Если «да» — входи. Если «нет» — уменьши позицию

> **Правило:** относись к стоп-лоссу как к приказу. Сработал стоп — сделка закрыта. Никаких «ещё немного подожду».

Глава 7. Психология больших денег

> *Торговать на демо-счёте и на реальном — разные вещи. Торговать на 1000 долларов и на 100 000 — ещё более разные. С ростом капитала меняется не только размер позиций, но и психология.*

Как меняется поведение с ростом депозита

Проблема масштаба. Когда ты рискуешь 1% от 1000 долларов — это 10 долларов. От 100 000 — это 1000 долларов. Та же сделка, тот же процент, но эмоциональная нагрузка совершенно другая.

Эффект «реальных денег». При большом депозите каждое движение цены — это реальные деньги. «Я только что потерял месячную зарплату» — эта мысль меняет всё.

Страх потерять заработанное

Симптомы:

- Закрытие прибыльных сделок слишком рано
- Отказ от входа при чётком сигнале

- Уменьшение позиции до неэффективного размера
- Постоянная тревога о состоянии счёта

> **Решение:** регулярно выводи часть прибыли. Торгуй на деньги, которые готов потерять.

Масштабирование без стресса

Постепенное увеличение. Не прыгай с 1000 до 100 000 за один день. Увеличивай на 20-30% за раз.

Думай в процентах. Тренируй себя оценивать результат в процентах, а не в долларах.

Регулярный вывод. Выводи часть прибыли — это снижает стресс и даёт ощущение заработка.

Разделение капитала. 70% — консервативный счёт, 30% — агрессивная торговля.

Синдром самозванца

Многие успешные трейдеры чувствуют, что их успех случаен и скоро всё рухнет.

Проявления:

- «Мне просто повезло»
- «Рынок скоро покажет, что я ничего не понимаю»
- «Другие гораздо лучше меня»

Как справиться: веди детальную статистику. Удача не работает на дистанции в 500 сделок. Если ты прибылен — это результат твоей работы.

Глава 8. Типичные психологические ошибки

> *За годы торговли я совершил все возможные ошибки — и заплатил за каждую реальными деньгами. Моя цель — помочь тебе узнать эти ошибки в лицо и избежать хотя бы части из них.*

Усреднение убыточных позиций

Усреднение — добавление к убыточной позиции с целью улучшить среднюю цену входа. Это одна из самых опасных ошибок, которую порождает надежда.

Ты купил по 100, цена упала до 90 — ты покупаешь ещё. Средняя — 95. Цена падает до 80 — ты покупаешь ещё. Средняя — 88. Цена падает до 70...

> **Правило:** никогда не добавляй к убыточной позиции. Если сделка идёт против тебя — твой анализ был неверен.

Перенос стоп-лосса

Ты открыл сделку со стопом на 95. Цена подошла к стопу. И ты переносишь его на 90. «Дам ещё места». Цена падает — ты переносишь на 85...

Пока стоп не сработал, убыток кажется «ненастоящим». Но ты увеличиваешь реальный убыток.

> **Правило:** стоп-лосс можно двигать только в сторону уменьшения риска. Перенос дальше от цены входа запрещён категорически.

Закрытие прибыли слишком рано

Ты открыл сделку с целью 120. Цена дошла до 108 — ты закрыл. «Лучше синица в руках». Через час цена на 125.

Прибыльные сделки должны компенсировать убыточные. Если режешь прибыль, но не режешь убытки — математика работает против тебя.

> **Решение:** определи цель до входа и придерживайся её. Используй трейлинг-стоп.

Торговля без стопов

Некоторые торгуют без стоп-лоссов: «Стопы всё равно выбивает» или «Закрою вручную».

Почему это смертельно:

- Рынок может двинуться резко — гэпы, новости
- Ты не всегда у компьютера
- В критический момент эмоции помешают закрыть

> **Правило:** каждая сделка должна иметь стоп-лосс. Без исключений.

Переторговка (Overtrading)

Переторговка — слишком много сделок. Это проявление жадности, скуки или зависимости от процесса.

Признаки:

- Торгуешь каждый день независимо от сигналов
- Снижаешь требования к сигналу
- Дискомфорт, когда не в позиции
- Комиссии съедают прибыль

> **Решение:** установи лимит сделок в день. Торгуй только идеальные сетапы. Не торговать — тоже позиция.

Глава 9. Формирование мышления профессионала

> *Профессионал отличается от любителя не количеством прибыльных сделок, а образом мышления. Профессионал думает системами, вероятностями и длинными дистанциями.*

Долгосрочное мышление

Любитель оценивает каждую сделку как отдельное событие. Профессионал смотрит на торговлю как на серию из сотен сделок.

Практический сдвиг:

- Перестань праздновать каждую прибыльную сделку
- Перестань оплакивать каждую убыточную
- Оценивай результат за 20-50 сделок
- Думай о торговле как о бизнесе

Фокус на процессе

Результат отдельной сделки ты не контролируешь. Что контролируешь — качество анализа, соблюдение плана, управление

рисками.

Вопросы профессионала:

- Был ли анализ качественным?
- Следовал ли я плану?
- Правильно ли управлял рисками?
- Был ли в оптимальном состоянии?

Если ответы «да» — сделка была хорошей, независимо от результата.

Вероятностное мышление

Рынок — система вероятностей, не определённостей. Даже лучший сетап не гарантирует прибыли.

Формула успеха: (% прибыльных × средняя прибыль) > (% убыточных × средний убыток)

Если неравенство выполняется — ты зарабатываешь на дистанции, даже если половина сделок убыточна.

Постоянное обучение

Профессионал никогда не перестаёт учиться. Рынки меняются, появляются новые инструменты.

Источники: собственные сделки (главный учитель), книги, общение с трейдерами, история рынков.

> **Важно:** учись у тех, кто реально торгует и показывает результаты. Интернет полон «гуру», которые зарабатывают на курсах, а не на торговле.

Глава 10. Полезные советы из 12 лет опыта

> *Это не теория из книг — это уроки, оплаченные реальными деньгами. Если хотя бы один совет поможет избежать граблей — книга написана не зря.*

1. Начинай с малого. Цель первого года — не заработать, а научиться. Плати за обучение маленькими суммами.

2. Торгуй только по системе. Никаких «интуитивных» входов. Есть сигнал — входи. Нет — жди.

3. Риск-менеджмент — это святое. Не рискуй более 1-2% на сделку. Установи дневной и недельный лимит.

4. Веди торговый журнал. Записывай каждую сделку. Анализируй раз в месяц.

5. Торгуй то, что видишь. Не пытайся предсказать будущее. Реагируй на график.

6. Не гонись за доходностью. Стабильные 3-5% в месяц лучше качелей 30%/-50%.

7. Защити себя от себя. Автоматические стопы, лимиты, чеклисты.

8. Отдыхай. Трейдинг — марафон. Выходные без графиков. Отпуск без терминала.

9. Не сравнивай себя с другими. В интернете все показывают только успехи. Твой конкурент — ты вчерашний.

10. Будь терпелив. Профессиональный уровень достигается за 3-5 лет активной практики.

> *Трейдинг вознаграждает терпеливых и дисциплинированных. Тех, кто ищет лёгких денег — он разоряет.*

Заключение

Мы разобрали главных врагов трейдера, эмоциональные ловушки, принципы дисциплины и управления состоянием. Обсудили принятие убытков, психологию больших денег и типичные ошибки.

Но знание — это только начало. Настоящая работа начинается, когда ты закроешь эту книгу и откроешь торговый терминал.

Ты будешь ошибаться. Будешь нарушать правила. Будешь поддаваться эмоциям. **Это нормально. Это часть пути.** Важно не то, упал ли ты. Важно — встал ли.

Рынок никуда не денется. Не спеши. Учись. Практикуйся.

И однажды ты обнаружишь, что торгуешь спокойно и прибыльно. Не потому что нашёл грааль — а потому что победил себя.

Желаю успешной торговли и внутренней гармонии!

С уважением,

Игорь Арапов

arapov.trade

Об авторе

Игорь Арапов

Практикующий трейдер • Автор образовательных курсов

Активно занимаюсь трейдингом на финансовых рынках с 2013 года. Моя торговая система основана на объёмном анализе, логике метода Вайкоффа и строгом контроле рисков.

Книги серии «Основы Трейдинга»:

- Основы трейдинга — Том 1
- Основы трейдинга — Том 2
- Психология трейдинга

Продолжить обучение:

arapov.trade

YouTube: @ArapovTrade

Telegram: @ArapovTrade

ISBN: 979-8-90243-081-0

© 2025 Игорь Арапов. Все права защищены.

Дисклеймер

ВАЖНО: Эта книга предназначена исключительно для образовательных целей и не является финансовой консультацией, инвестиционными рекомендациями или предложением купить или продать какие-либо финансовые инструменты.

Торговля на финансовых рынках связана со значительным риском потери средств и подходит не всем инвесторам. Прошлые результаты не гарантируют будущих. Вам следует тщательно оценить, подходит ли вам торговля с учётом вашего финансового положения.

Автор и издатель не несут ответственности за любые убытки, понесённые в результате использования информации, содержащейся в этой книге. Все торговые решения вы принимаете на свой страх и риск.

Перед принятием любых инвестиционных решений проконсультируйтесь с квалифицированным финансовым консультантом.

© 2025 Игорь Арапов. Все права защищены.